

Boos/Kock (Hrsg.)

Praxisbewertung der Arzt- und Zahnarztpraxis

Bewertungsansätze bei Kauf, Verkauf und Übernahme

Zitiervorschlag:

Autor in: Boos/Kock (Hrsg.), Praxisbewertung der Arzt- und Zahnarztpraxis,
RdNr. XX.

ISBN: 978-3-95725-109-1
© 2019 Finanz Colloquium Heidelberg GmbH
Im Bosseldorn 30, 69126 Heidelberg
www.FC-Heidelberg.de
info@FC-Heidelberg.de
Satz: Finanz Colloquium Heidelberg GmbH
Druck: STRAUSS GmbH, Mörlenbach

Boos/Kock (Hrsg.)
**Praxisbewertung der Arzt- und
Zahnarztpraxis**

**Bewertungsansätze bei Kauf, Verkauf
und Übernahme**

Frank Boos (Hrsg.)

ö. b. u. v. Sachverständiger für die Bewertung von
Unternehmen und Praxen im Gesundheitswesen,
Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungsschäden
Geschäftsführer
Pfeffer & Boos

Hildegard Knöpfel

Jonas Kock

Geschäftsführer und Berater
Kock + Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Stephan Kock (Hrsg.)

Geschäftsführer und Berater
Kock + Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Angelina Lange

Beraterin
Kock + Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Andreas Matthes

Geschäftsführer

Medicue GmbH

Dipl. rer. pol. Heinz Neuwirth

selbständiger Steuerberater

Henriette Neuwirth

Betriebswirtin (B.A.)

Dipl.-Bw. (FH) Angelika Schwarz

Dipl.-Kfm. Stefan Siewert

ö. b. u. v. Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und
Zahnarztpraxen und für Wirtschaftlichkeitsanalysen für
kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
Steuerberater & Rechtsbeistand

Katrin Ueberschär

Prokuristin und Beraterin

Kock + Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH

Dr. Christian Wittmann

Rechtsanwalt, Beratung im Medizin- und Insolvenzrecht
bei BRP Renaud und Partner mbB Rechtsanwälte

Inhaltsübersicht

A. Einleitung (<i>Henriette Neuwirth</i>)	1
B. Bewertungsanlässe (<i>Siewert</i>)	13
C. Bewertungsverfahren einer Arzt-/Zahnarztpraxis (<i>Siewert</i>)	31
D. Bestimmung des Praxiswertes (<i>Boos/Knöpfel/Henriette Neuwirth/ Schwarz</i>)	53
E. Standortfragen und Standortanalyse (<i>Matthes</i>)	69
F. Steuerliche Behandlung der Übertragung von Arztpraxen (<i>Heinz Neuwirth</i>)	87
G. Praxisrelevante Rechtsfragen im Zusammenhang mit wertbildenden Faktoren bei der Übertragung von Arztpraxen (<i>Wittmann</i>)	131
H. Marktsituation (<i>Lange</i>)	151
I. Abgabestrategien (<i>Lange</i>)	157
J. Kapitalbeschaffung bei Existenzgründungen/Übernahmen (<i>J. Kock</i>)	165
K. Das Gründungskonzept aus Sicht des Finanziers (<i>Ueberschär</i>)	185
L. Chancen und Risiken des Finanziers (<i>J. Kock</i>)	203
M. Förderung von Existenzgründungen (<i>Ueberschär</i>)	223

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	1
I. Allgemeines	3
II. Erforderliche Berater	5
1. Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger	6
2. Steuerberater	7
3. Rechtsanwalt	7
4. Berufsständische Organisationen	8
5. Banken und Finanzdienstleister	8
III. Funktionen des Beraters	9
IV. Zusammenfassende Ratschläge	12
B. Bewertungsanlässe	13
I. Entscheidungstheoretische Gründe	15
1. Unternehmensbewertungen im Zusammenhang mit Eigentumswechsel	15
2. Unternehmensbewertungen im Zusammenhang ohne Eigentumswechsel	15
3. Weiterer entscheidungstheoretischer Ansatz	16
a) Entscheidungswerte/Argumentationswerte	16
b) Arbitriumwerte	16
c) Deklarationswerte	16
II. Objektive Gründe	17
1. Freiwillige Gründe	17
a) Übernahme einer Einzelpraxis	17
b) Abgabe einer Einzelpraxis aus Altersgründen	22
c) Abgabe einer Praxis aus Krankheitsgründen, Berufsunfähigkeit, Tod des Praxisinhabers	23
d) Ehescheidung – Zugewinnausgleich	24
e) Gesellschaftsrechtliche Gründe	25

2.	Gesetzliche Gründe	27
III.	Subjektive Gründe	28
C.	Bewertungsverfahren einer Arzt-/Zahnarztpraxis	31
I.	Überblick über die am häufigsten anzutreffenden Methoden	33
1.	Ärzttekammermethode aus 1983/1987; Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen 2008	33
2.	IBT-Methode	35
3.	Ertragswertmethode	35
4.	Das modifizierte Ertragswertverfahren	36
II.	Modifiziertes Ertragswertverfahren als in der Praxis angewandtes Verfahren	38
1.	Die Begrenzung des Ergebniszeitraums	40
a)	Einflussfaktoren	41
b)	Vorgehensweise bei der Bewertung nach dem modifizierten Ertragswertverfahren	45
2.	Unternehmerlohn – Anforderungen der Rechtsprechung	48
a)	Jahresvergütung Ausgangswert	48
b)	Chefzulage	48
c)	Anpassung des Ausgangswerts für Sozialabsicherung	49
d)	Nettolohnbetrachtung	49
e)	Überschüsse nach Steuern und Unternehmerlohn	49
3.	Kapitalisierungszins	49
4.	Substanzwert	51
D.	Bestimmung des Praxiswertes	53
I.	Definition der Wert-Begrifflichkeiten	55
II.	Ermittlung des Substanzwertes	57
III.	Ermittlung des ideellen Wertes (Goodwill)	61

IV.	Bestimmung des Praxiswertes bei weiteren besonderen Anlässen	62
1.	Erben oder Schenken	63
2.	Zugewinnausgleich	63
E.	Standortfragen und Standortanalyse	69
I.	Einführung in die Standortanalyse	71
1.	Was ist ein Standort?	71
2.	Was ist ein Standortfaktor?	71
3.	Wie vergleiche ich Standorte?	72
4.	Wie vergleiche ich einzelne Standortfaktoren?	72
II.	Standortfaktoren	73
1.	Welche Standortfaktoren sind wichtig?	73
2.	Auswahl der relevanten Standortfaktoren	74
3.	Kartendarstellung und Legende	74
4.	Demografische Faktoren	74
5.	Soziografische Faktoren	76
6.	Faktoren der medizinischen Infrastruktur	77
a)	Wettbewerbsfaktoren	77
b)	Ärztliche Versorgung	78
c)	Gesundheitslage	79
III.	Standortfaktoren im Gesamtkontext	80
1.	Fallbeispiele	80
a)	Fallbeispiel »Ganzheitliche Betrachtung relevanter Standortfaktoren«	80
b)	Fallbeispiel »Relative oder absolute Faktorwerte«	81
c)	Fallbeispiel »Der richtige Indikator für meine Fragestellung«	81
d)	Fallbeispiel »Sondereffekte in Innenstadtlagen«	82
e)	Fallbeispiel »Kritik an der Einwohner-Arzt-Relation«	82
f)	Fallbeispiel »Datenauflösung und Einzugsgebiet«	83

2.	Welche Ergebnisse liefert eine Standortanalyse mit prognostiziertem Praxisergebnis?	83
a)	Fallbeispiel »Zahnarzt 14053 Berlin (Grunewald)«	84
b)	Fallbeispiel »Zahnarzt 14053 Berlin (Hellersdorf)«	85
F.	Steuerliche Behandlung der Übertragung von Arztpraxen	87
I.	Einkommensteuer	90
1.	Übergang von der Gewinnermittlung zur Bilanzierung	91
2.	Zahlung des Kaufpreises durch Einmal-/Barzahlung	93
a)	Praxiserwerb durch Barzahlung aus Sicht des Erwerbers	93
b)	Praxiserwerb durch Barzahlung aus Sicht des Verkäufers	94
3.	Zahlung des Kaufpreises durch Ratenzahlung	105
a)	Praxiserwerb durch Ratenzahlung aus Sicht des Erwerbers	105
b)	Praxisverkauf gegen Ratenzahlung aus Sicht des Verkäufers	109
4.	Zahlung des (Kauf)Preises durch dauernde Lasten/wiederkehrende Leistungen/Leibrenten	112
5.	Zahlung des Kaufpreises durch Tausch	114
6.	Besonderheiten bei Gemeinschaftspraxen	115
II.	Umsatzsteuer	118
III.	Gewerbsteuer	119
1.	Die Gewerbesteuer beim Praxisverkauf	119
2.	Die Abfärbung gewerblicher Einkünfte und fehlerhafter Praxisorganisation auf die freiberufliche Tätigkeit	120
IV.	Nettoergebnis/Was bleibt unter dem Strich?	123
V.	Mittelverwendungsrechnung für den Käufer	125

G. Praxisrelevante Rechtsfragen im Zusammenhang mit wertbildenden Faktoren bei der Übertragung von Arztpraxen	131
I. Einleitung	133
II. Vertragsarztrechtliche Rahmenbedingungen der Praxisnachfolge	133
1. Praxisnachfolge in nicht gesperrten Planungsbereichen	133
2. Praxisnachfolge in gesperrten Planungsbereichen	135
a) Nachbesetzungsverfahren gemäß § 103 Abs. 3a, Abs. 4, Abs. 6 SGB V	135
b) Nachbesetzungsverfahren zur Fortführung durch Angestellte	137
c) Zulassungsverzicht zugunsten einer Anstellung	138
3. Erwerb von MVZ-Anteilen durch angestellte Ärzte	139
III. Gestaltung des Kaufvertrages	139
1. Schriftform und notarielle Beurkundung	139
2. Übertragungsgegenstand	140
a) Grundlagen	140
b) Materieller Wert	141
c) Ideeller Wert	142
d) Forderungen, Verbindlichkeiten und Verträge	143
3. Gewährleistung und Garantien des Verkäufers	144
a) Mängelgewährleistung	144
b) Garantien des Verkäufers	145
4. Vertragsgestaltung im Hinblick auf Zulassung und Zulassungsverfahren	146
H. Marktsituation	151
I. Grundsätze	153
II. Übernehmer- und Abgebermarkt	153
III. Marktplätze	154

I. Abgabestrategien	157
I. Vorüberlegungen	159
II. 3–5-Jahres-Modell	161
III. »Kalter« Übergang	162
IV. Faktoren zur Entscheidungsfindung	163
V. Fazit	164
J. Kapitalbeschaffung bei Existenzgründungen/Übernahmen	165
I. Banken	167
1. Marktübersicht	167
a) Allgemein	167
b) Warum ist die Klientel der Heilberufe interessant?	168
c) Sonstige Finanzdienstleister	169
d) Honorarberater	169
e) Fazit für den Existenzgründer: Kapitalbeschaffung über Bank vs. sonstige Finanzdienstleister	170
2. Kreditarten	170
II. Investoren	173
1. Ausgangssituation	173
2. Geschäftsmodell	174
3. Verkaufsprozess an einen Investor und Kriterien	175
4. Beteiligungsmodell	178
a) Bewertung der Abgeberpraxis	178
b) Der Geldfluss an den Abgeber	179
5. Aktuelle Situation	180
6. Chancen und Risiken für Praxisabgeber	182
K. Das Gründungskonzept aus Sicht des Finanziers	185
I. Gründer und Persönlichkeit	187

II.	Standort	187
III.	Patienten	188
IV.	Investitionsaufstellung	189
V.	Wirtschaftliche Tragfähigkeit	195
	1. Aus Sicht der Bank	195
	2. Aus Sicht des Gründers	195
VI.	Vergleichszahlen	196
VII.	Sicherheiten	198
	1. Abtretung des Arbeitseinkommens	198
	2. Sicherungsübereignung	198
	3. Abtretung von Rechten und Ansprüchen aus Versicherungen	198
	4. Abtretung von (Wertpapier-/Bauspar-)Guthaben	199
	5. Buchgrundschild auf einem Immobilienobjekt	199
	6. Bürgschaft	200
VIII.	Expertennetzwerk	200
IX.	Checkliste	201
L. Chancen und Risiken des Finanziers		203
I.	Chancen	205
	1. Entwicklungspotenzial	206
	a) Überalterung der Ärzteschaft	206
	b) Demografische Entwicklung in Deutschland	208
	c) Zunehmende Konzentration im ambulanten Gesundheitssektor	209
	d) Kundenbeschaffenheit	212
	2. Cross-Selling	212
	3. Lebensphasenbetreuung	213
	a) Phase: Studium	214
	b) Phase: Anstellung	214
	c) Phase: Selbstständigkeit	215
	d) Phase: Rente	215

II.	Risiken	215
1.	Einschätzung des Gründers	216
2.	Bewertung der Abgabepaxis	220
M.	Förderung von Existenzgründungen	223
I.	Voraussetzungen	225
II.	Programme	225

A.

Einleitung

A. Einleitung

I. Allgemeines

In der Betriebswirtschaftslehre gilt die Bewertung eines Unternehmens als eine 1
der komplexesten und wichtigsten Aufgaben, darüber hinaus auch als eine der
ältesten. Bereits vor etwa 4000 Jahren sind vermutlich die ersten Unterneh-
mensbewertungen durchgeführt worden¹. Heutzutage sind Eigentumswechsel
von Arztpraxen alltägliche Geschäfte. Früher war ein Praxisverkauf nicht üb-
lich, da die Veräußerung einer Praxis als nicht standesgemäß galt. Im Laufe der
Zeit etablierte sich eine Arztpraxis jedoch als ein wirtschaftliches Gut für den
übergebenden Arzt, welches seiner eigenen Versorgung und der seiner Ange-
hörigen dient. Bei der Übertragung einer Arztpraxis können jedoch verschie-
dene Probleme auftreten. Anliegen dieses Buches ist es deshalb, sowohl dem
Übergebenden als auch dem Übernehmenden einer Arztpraxis Hilfestellung für
die Ermittlung des Praxiswertes zu leisten. Ebenso soll den Beratern und den
finanzierenden Instituten eine umfassende Ausarbeitung zum aktuellen Stand
der Praxisbewertung an die Hand gegeben werden, um sich eigenständig eine
tiefreichende Meinung bilden zu können.

Die Diskussion bzgl. unterschiedlichster Bewertungstheorien ist auch heute 2
noch nicht abgeschlossen, sodass es zunächst kein allgemeingültiges Bewer-
tungsverfahren gibt. Die aktuelle Rechtsprechung der Bundesrepublik Deutsch-
land² favorisiert jedoch die **modifizierte Ertragswertmethode** zur Bewertung
von Arzt- und Zahnarztpraxen sowie Freiberuflerpraxen bis hin zu inhaberge-
führten Unternehmen. Der Bundesgerichtshof erkennt diese Bewertungsme-
thode in seinem Urteil vom 09.02.2011 als nachvollziehbar, widerspruchsfrei,
angemessen und geeignet an³ und nennt diese mit Urteil vom 2. Februar 2011
als für die Bewertung freiberuflicher Praxen »generell vorzugswürdig«⁴. Allge-
mein wird zwischen dem **objektivierten und subjektiven Wert** unterschieden.
Der objektivierte Wert stellt den jeweiligen Nutzen dar, der sachlich und unab-
hängig von der jeweiligen Person aus einem Gegenstand gezogen werden kann.
Demgegenüber ist der subjektive Wert immer auf die jeweilige Person bezogen.

1 *Witte, Zur Mühlen* (2008), Apothekenbewertung, Deutscher Apothekenverlag, Stuttgart.

2 BGH Urteil vom 09.02.2011; BGH Urteil vom 02.02.2011; LG Ellwangen Urteil vom 22.12.2010; OLG Hamm Urteil vom 15.01.2009.

3 BGH Urteil vom 09.02.2011, Az.: XII ZR 40/09.

4 BGH Urteil vom 02.02.2011, Az.: XII ZR 185/08.

In der Betriebswirtschaftslehre wird durch die Verbindung zwischen objektiviertem und subjektivem Wert der sogenannte **Arbitriumswert** bzw. **Schiedswert** geschaffen. Dieser Wert gilt als Grundlage für den daraus abgeleiteten Entscheidungswert. Die unterschiedlichen Entscheidungswerte der Käufer- bzw. Verkäuferseite bilden die Grenzen, innerhalb derer der Kaufpreis festgelegt wird. Somit wird der Arbitriumswert auch als »fairer Einigungswert« und die Entscheidungswerte als »Grenzwerte« tituliert. Allgemein gilt, dass der Praxiswert eines Freiberuflers explizit etwas anderes darstellt als der Wert eines gewerblichen Unternehmens. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der **Praxiswert der freien Berufe personenbezogen** ist. Er besteht in der Regel aus der Summe der Beziehungen, Aussichten und Möglichkeiten, die sich bei einer Arztpraxis in dem Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient widerspiegeln. Gibt der praktizierende Arzt seine Tätigkeit auf, endet dieses Verhältnis und der übernehmende Arzt hat die Chance, dieses Vertrauensverhältnis auf seine eigene Person zu übertragen. Bei der Bewertung eines Unternehmens werden unterschiedlichste Methoden und Prinzipien angewandt. Beispielsweise können Gutachten auf der Grundlage des Umsatzes und/oder des Gewinns basieren, darüber hinaus können sich Gutachten an Vergangenheitswerten und/oder an zukunftsbezogenen Werten orientieren. Weiterhin werden die zur Bewertung herangezogenen Werte auf die unterschiedlichste Art und Weise in die Berechnungen einbezogen. Daraus resultierend können für das zu bewertende Objekt je nach Wahl der Bewertungsmethode deutlich unterschiedliche Praxiswerte ermittelt werden. Grundsätzlich ist die Bewertung eines Unternehmens bzw. einer Freiberuflerpraxis eine komplexe Angelegenheit, die je nach Bewertungsanlass, beispielsweise bei einem Praxisverkauf oder auch insbesondere im Rahmen des Zugewinnausgleichs, weitreichende Konsequenzen für die involvierten Parteien haben kann. Aus diesem Grund muss zu Beginn einer Praxisbewertung auch stets die individuelle Zielrichtung des Auftraggebers klar definiert werden.

- 3 Zielsetzung dieses Buches ist die **ausführliche und verständliche Darstellung der Bewertung einer Arzt- bzw. Zahnarztpraxis**. Es wird aufgezeigt, wie groß die Unterschiede des Praxiswerts in Abhängigkeit von der angewandten Methode sein können. Darüber hinaus werden dem Leser relevante **steuerliche sowie rechtliche Fragen** beantwortet und die Wichtigkeit des **Standortfaktors** erläutert. Des Weiteren wird auf **finanzielle Fragen bei der Abgabe und Gründung** einer Praxis eingegangen.

An dieser Stelle sei angemerkt, dass in diesem Buch der Einfachheit halber der Begriff **Arzt** synonym für **alle Fachärzte, Zahnärzte und MKG-Chirurgen**⁵ verwendet wird. Der Begriff Arztpraxis gilt außerdem universell für alle existierenden Facharzt- und Zahnarztpraxen sowie für MVZ⁶. Darüber hinaus gelten die Begriffe Arzt, Zahnarzt, Praxisinhaber, Käufer, Verkäufer usw. sowohl für männliche als auch für weibliche Personen. 4

II. Erforderliche Berater

Wenn sich ein Arzt mit dem Gedanken der Praxisübergabe befasst, stellt sich die Frage, welchen Rat und dementsprechend welche Berater er benötigt. Eines dürfte jedoch jedem klar sein: Die Bewertung einer Arztpraxis gehört in die Hände von **Experten**. Schlimmstenfalls könnte es passieren, dass sich im Laufe einer Verhandlung oder erst nach Übertragung der Praxis herausstellt, dass von falschen Voraussetzungen ausgegangen und somit ein nicht zufriedenstellender Praxiswert ermittelt wurde. Ursache für einen derart immensen Schaden könnte der Mangel an erforderlicher Sachkenntnis sein. Daher sollte ein **seriöser Sachverständiger** mit fundierten Kenntnissen für eine Praxisbewertung herangezogen werden. Dieser sollte mit allen gängigen Methoden vertraut sein und sich auch mit den bewertungsrelevanten Besonderheiten auskennen, sowie über einen gewissen Zeitraum hinweg Erfahrung mit der Bewertung von Arztpraxen gesammelt haben. Ebenso ist es unabdingbar, dass der Bewerter über **spezielle Kenntnisse** verfügt, hierzu gehören: Kenntnisse über den Standort hinsichtlich der Einwohner-Arzt-Relation, Kenntnisse über den direkten und indirekten Wettbewerb, über die Kaufkraft im Einzugsgebiet und über deren zukünftige Entwicklung sowie Kenntnisse über die zum Bewertungsstichtag vorhandene und zukünftige Bevölkerung hinsichtlich deren Zusammensetzung (Altersstruktur, Ausbildungsgrad, Nationalität, etc.), also umfassende Informationen zur Konkurrenzsituation sowie der volkswirtschaftlichen Situationen im Einzugsgebiet der Praxis. Ein vollständiger Überblick über diese Daten ist elementare Voraussetzung einer seriösen Bewertung. Über diese Daten wird der Praxiswert maßgeblich beeinflusst. Der Auftraggeber des Wertgutachtens sollte sich vor seiner Beraterauswahl **Referenzen** einholen, beispielsweise bei der Industrie- und Handelskammer. Im Zuge der Übergabe einer Arztpraxis sind folgende Personenkreise und Organisationen sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer von Bedeutung: 5

5 MKG-Chirurg bedeutet Mund-Kiefer-Gesichtschirurg.

6 MVZ (pl.) bedeutet Medizinische Versorgungszentren.

1. Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger

- 6 Für die Bewertung einer Arztpraxis sollte die Wahl des Bewerbers auf einen neutralen Sachverständigen fallen. Der Sachverständige sollte sich im ärztlichen Bereich sehr gut auskennen, um die Gegebenheiten auch fachspezifisch bewerten zu können. Daher ist ein öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger empfehlenswert, der ein **neutrales Gutachten** erstellt. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass ein Gutachten sowohl für den Praxisverkäufer als auch für den Praxiskäufer hinsichtlich der Kosten sowie des Ergebnisses den größtmöglichen Nutzen erzielen soll. Dem Verkäufer würde es beispielsweise nichts nützen, wenn er auf Basis eines **Parteiengutachtens** (evtl. durch seinen eigenen Berater) einen sehr hohen Preis ausgerechnet bekäme, welcher aber auf dem Markt nicht realisierbar wäre und von keinem Käufer akzeptiert würde. An dieser Stelle sei angemerkt, dass im Regelfall der Auftraggeber für ein Gutachten der Verkäufer ist, der hierfür auch die Kosten trägt. Bei der Erstellung eines neutralen und objektivierten Gutachtens und bei Vorhandensein des potenziellen Erwerbers kann es sich in der Praxis auch sinnvoll sein, dass sich beide Parteien die Kosten teilen, da aufgrund der Akzeptanz des neutralen Gutachtens eine spätere Diskussion hinsichtlich der Übervorteilung einer Seite nahezu ausgeschlossen ist.
- 7 Für Ärzte und Unternehmen, Gerichte und Banken, die das Know-how eines Sachverständigen benötigen, stellt sich die Frage, wie sie einen qualifizierten Sachverständigen finden können. Hier bieten das Sachverständigenverzeichnis des Bundesverbandes öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger sowie die Sachverständigenverzeichnisse der Industrie- und Handelskammern (IHK) einen guten Überblick. Die allgemeine Bezeichnung »Sachverständiger« ist in Deutschland rechtlich leider nicht geschützt. Die Folge ist, dass auch Gutachter, die nicht ausreichend qualifiziert sind, sich als Sachverständige bezeichnen und aktiv auf dem Markt agieren. Einen qualifizierten und offiziell anerkannten Gutachter hingegen erkennt man an der Bezeichnung »**öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger**« sowie an seinem Rundstempel und an dem von der Bestellungsbehörde ausgegebenen offiziellen Ausweis. Diese Qualifikation bescheinigt, dass der Sachverständige auf einem bestimmten Fachgebiet besonders sachkundig ist. Zudem sind öffentlich bestellte Sachverständige darauf vereidigt, unabhängig und unparteiisch zu handeln. Dies bedeutet, dass sich Dritte, denen das Gutachten vorgelegt wird, in der Regel auf die Ergebnisse verlassen können. Besonders als **Gerichtsgutachter** werden daher öffentlich bestellte Sachverständige bevorzugt beauftragt. Dem hinzuzufügen ist, dass ein öffentlich bestellter Sachverständiger sich in

der Regel einem aufwändigen Prüfverfahren unterziehen musste, um sich besondere Sachkunde, Objektivität und Vertrauenswürdigkeit nachweisen zu lassen. Auch die alltägliche Arbeit steht unter ständiger Aufsicht der vom Staat beauftragten Bestellskörperschaft. Dies bedeutet, dass bereits öffentlich bestellte Sachverständige ihren Status wieder aberkannt bekommen können, wenn ihre Qualifikation nicht mehr den aktuellen Anforderungen genügt. Ein öffentlich bestellter Sachverständiger wird außerdem auch dahin gehend geprüft, ob er vertrauenswürdig und persönlich integer ist. In der Regel werden von Gerichten und anderen Institutionen öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige beauftragt oder empfohlen, von denen bekannt ist, dass sie mit der speziellen Bewertungsmaterie vertraut sind. Dem Auftraggeber eines Gutachtens wird empfohlen, sich Referenzen einzuholen.

2. Steuerberater

In der Anfangsphase ist die Mithilfe eines Steuerberaters unumgänglich, da er die steuerlichen Auswirkungen der Abgabe und Übernahme einer Arztpraxis sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer einschätzen kann. Von Vorteil ist es, wenn sich der eigene Steuerberater mit der Materie der Bewertung von Arztpraxen bzw. generell im Bereich der Heilberufe auskennt. Wenn der eigene Steuerberater mit dem Bewertungsgutachten beauftragt wird, sollte diesem Objektivität und Neutralität nachweisbar sein, da ansonsten der potenzielle Übernehmer dessen Parteilichkeit vermutet. Andernfalls sollte ein sachkundiger dritter Steuerberater oder neutraler Sachverständiger (s. o.) die Bewertung durchführen. Bei einer Praxisübernahme kann ein Steuerberater anhand der verfügbaren Unterlagen die **Wirtschaftlichkeit** und das vorhandene Wachstumspotenzial der Arztpraxis **prüfen** und dem Übernehmer zuverlässig Auskunft über die **Rentabilität** des Kaufobjekts geben. Ein erfahrener Steuerberater ist auch bei den Bankgesprächen ein wichtiger Partner. Auch in diesem Fall sollten jedoch Referenzen eingeholt werden.

3. Rechtsanwalt

Damit bei einer Praxisübernahme sowohl die Interessen des Verkäufers als auch die des Käufers berücksichtigt werden, ist ein fundierter Vertrag notwendig. Daher ist die Beratung durch einen Rechtsanwalt in dem Zeitabschnitt der Übergabe einer Arztpraxis unabdingbar, um alle Angelegenheiten von Beginn an sorgfältig zu regeln. Denn nach Unterzeichnung des Kaufvertrags ist eine

Nachbesserung in den seltensten Fällen möglich. Vorsicht sollte bei sog. **Musterverträgen** geboten sein, da diese nicht auf die Spezifika des jeweiligen Falls eingehen, sondern lediglich als Orientierungshilfe dienen. Bei einem Praxiskauf ist in der Regel der Abschluss oder die Übernahme eines Mietvertrags notwendig. Ein Ausnahmefall ist die Gründung der Arztpraxis in eigenen Räumen. Insgesamt gilt jedoch, dass für den Abschluss oder die Übernahme eines Mietvertrags ebenso **anwaltlicher Rat** empfehlenswert ist.

4. Berufsständische Organisationen

- 10 Bei einer Neugründung oder Übernahme einer Praxis spielt die zuständige Kammer und die jeweilige **Kassenärztliche und Kassenzahnärztliche Vereinigung** (KV und KZV) bzw. -Bundesvereinigung (KBV und KZBV) eine wichtige Rolle. Deren Aufgaben resultieren aus den gesetzlichen Aufträgen des Sozialgesetzbuches V (SGB V). Die wichtigste Aufgabe ist die Sicherstellung der vertrags(zahn)ärztlichen Versorgung. Außerdem kommt der KV und KZV besonders bei zulassungsrechtlichen Beschränkungen eine wichtige Rolle zu. Beispielsweise kann in einem zulassungsbeschränkten Gebiet weder eine Neuniederlassung noch eine Übernahme ohne Genehmigung der zuständigen KV bzw. KZV erfolgen. Es bedarf schließlich einer Ausschreibung des Vertragsarztsitzes und ein Zulassungsverfahren durch den Zulassungsausschuss. In einem zulassungsbeschränkten Gebiet ist bei einer Kooperation vor Übernahme ebenfalls die Genehmigung durch die KV bzw. KZV erforderlich. Nach § 24 Muster-Berufsordnung sollen Ärzte alle Verträge über ihre ärztliche Tätigkeit vor ihrem Abschluss vorlegen, damit geprüft werden kann, ob kein Verstoß gegen berufsrechtliche Pflichten vorliegt.

5. Banken und Finanzdienstleister

- 11 Eine Bank bzw. ein Finanzdienstleister kann zunächst bei der Suche nach einer geeigneten Praxis bzw. nach einem Käufer behilflich sein, vor allem wenn sie Netzwerke im Bereich der Heilberufe besitzt. Ebenso ist Kontakt zu einer Bank bzw. einem Finanzdienstleister von Vorteil für den abgebenden Arzt, falls dieser beispielsweise mit dem Verkaufserlös in eine Geldanlage investieren möchte. Grundsätzlich ist zu empfehlen, dass sich der Übernehmende rechtzeitig mit dem Finanzberater seiner Wahl in Verbindung setzt, um sein Vorhaben mit diesem abzustimmen. In der Regel wird die Bank auf eine Anfertigung eines neutralen Gutachtens drängen. Außerdem ist die Kreditwürdigkeit des

Darlehensnehmers entsprechend den Anforderungen von einer Bank zu überprüfen.

III. Funktionen des Beraters

Der Berater als Praxisbewerter weist in seiner Funktion eine besonders hohe Wichtigkeit auf, da er den Praxiswert **korrekt, nachvollziehbar und marktkonform** ermitteln soll. Es soll nicht verschwiegen werden, dass dies in der Praxis eine Herausforderung darstellt, denn in der Fachwelt existieren bezüglich der Unternehmensbewertung unterschiedliche Meinungen und Herangehensweisen. Im Kern geht es um folgende Frage: Soll bei einer zur Bewertung anstehenden Arztpraxis die Praxis zum vereinbarten Stichtag so bewertet werden, wie sie »steht und liegt«, oder sollen im Gutachten **bekannte Tatsachen Berücksichtigung finden**, die der **Käufer in Zukunft** zu seinen Gunsten problemlos **beeinflussen** kann? Hierzu können verschiedene Beispiele angeführt werden: Wäre Bewertungsanlass die Veräußerungsabsicht der Erben eines verstorbenen Arztes, dann wäre die Bewertung der Praxis »wie sie steht und liegt« absurd. Denn der Bewerter könnte wissen, dass der Käufer möglicherweise manche Umsatzpositionen nicht mehr erzielen könnte und daher mit geringeren Erträgen zu rechnen wäre. Kapitalisiert würde sich diese Tatsache entsprechend kaufpreissenkend auswirken. Die Berücksichtigung von zukünftigen Einflüssen, die zum Bewertungsstichtag bekannt sind, könnte sich allerdings auch positiv für den Verkäufer auswirken. Hätte der Bewerter beispielsweise Kenntnis über die Schließung einer weiteren Arztpraxis desselben Fachgebietes im Umfeld, oder der Entstehung eines Neubaugebiets im Einzugsgebiet der Praxis, könnten diese Tatsachen werterhöhend Berücksichtigung finden. Daher stellt sich die Frage, ob man derartige Tatsachen bei der Bewertung einer Praxis zum heutigen Zeitpunkt berücksichtigen muss oder nicht. Die langjährige Diskussion ergab folgenden Konsens: Die Vertreter der modernen Unternehmensbewertung berücksichtigen zum Bewertungsstichtag auch die **Veränderungen der Betriebsstruktur**, sofern diese Veränderungsmöglichkeit am Bewertungsstichtag bekannt und zukünftig vorgesehen ist. Hierzu gehören sowohl positive als auch negative Einflussfaktoren. Die Praxisbewertung erfolgt schließlich in zwei Stufen:

Zunächst wird die Praxis so bewertet, wie sie »steht und liegt«. Diesen Wert nennt man den **objektivierten Unternehmenswert**, der sich bei der Fortführung des Unternehmens in seinem Vorhaben unter Leitung des praktizierenden

Arztes mit allen realistischen Planungswerten bezüglich Marktchancen, finanziellen Möglichkeiten und weiteren Einflussfaktoren nach den Grundsätzen betriebswirtschaftlicher Unternehmensbewertung bestimmen lässt. Gewisse Faktoren, die bereits auf der Hand liegen, sollten hierbei berücksichtigt werden.

- 14 Anschließend wird **auf Basis dieses objektivierten Werts** ein **Zukunftswert** ermittelt, der dann berücksichtigt, was der Käufer problemlos aus der Praxis machen könnte, aber auch welche negativen Einflüsse künftig auf die Praxis zukommen werden. Es wird also ein sogenannter **objektivierter, an den Marktverhältnissen orientierter Unternehmenswert** unter Beachtung der Wurzeltheorie⁷ ermittelt.
- 15 Wie diese Hinweise nun mit den verschiedenen Funktionen, in denen ein Bewerter tätig werden soll, zusammenhängen, wird im Folgenden erläutert: Wenn eine Praxis verkauft werden soll, ist es sowohl für die Käufer- als auch für die Verkäuferseite wichtig, einen fairen Preis zu verhandeln, der alle relevanten Faktoren berücksichtigt. Hierfür ist ein Berater in der **Funktion des neutralen Gutachters** notwendig, um transparent einen Wert zu ermitteln, über den beide Parteien diskutieren und Argumente anführen können. Der neutrale Gutachter berechnet schließlich einen objektivierten Wert der Praxis, wobei er sinnvollerweise werterhöhende und wertmindernde Aspekte miteinbezieht. Dieser Wert dient als Ausgangslage für Preisverhandlungen. Beide Parteien können den Gutachter beauftragen, die dargestellten Faktoren noch näher in Zahlen zu präzisieren, um die Preisober- und Preisuntergrenze zu ermitteln. Im Anschluss wird die allgemeine Zukunftsbetrachtung vorgenommen, die für den potenziellen Käufer besonders wichtig ist.
- 16 Es können Fälle auftreten, in denen nur der Verkäufer einen Gutachter beauftragt, seine Praxis zu bewerten. So würde der Gutachter, falls dies so vom Auftraggeber gewünscht wird, in der **Funktion des Beraters eines Mandanten** (dies muss der Gutachter dann allerdings auch so in seinem Gutachten kenntlich machen) auftreten und alle positiven wertverändernden Argumentationen des Verkäufers berücksichtigen, auch wenn der künftige Praxisübernehmer diese Faktoren mit eigenen Risiken und Anstrengungen erst einmal erarbeiten müsste. Da der Berater jedoch ein von allen Seiten anerkanntes Gutachten er-

7 Die Wurzeltheorie ist eine Methode bei der Bewertung eines Unternehmens, nach der nur solche zukünftigen Entwicklungen zu berücksichtigen sind, die sich zum Bewertungszeitpunkt zwar noch nicht realisiert haben, aber schon im Kern (»in der Wurzel«) angelegt sind. Vgl. IDW, 2002, Wirtschaftsprüfer-Handbuch für Rechnungslegung, Prüfung und Beratung, Band II, 12. Auflage, Düsseldorf, S. 26.

stellen muss, kann dieser nicht ausschließlich nur positive Aspekte für den Verkäufer anbringen. Er muss auch auf der Hand liegende negative Aspekte berücksichtigen. Generell handelt es sich aber um ein **Parteiengutachten**, da der Auftrag nur von einem Interessenten aufgegeben wurde. Dies bedingt, dass der Bewerter ein subjektiv gefärbtes Gutachten zugunsten des Verkäufers erstellen würde. Die Unternehmensbewertung aus Sicht eines einzelnen Interessenten ist problemloser als die Bewertung aus Sicht eines neutralen Gutachters, weil hier keine Abstimmung zwischen zwei verschiedenen Zielvorstellungen und gegenläufigen Interessen mehrerer Parteien erforderlich wird.

Wenn sich die Parteien Käufer- und Verkäuferseite bereits in Preisverhandlungen befinden und sich dabei auf etwas versteift haben, wird ein Berater in der **Funktion eines Schiedsgutachters** notwendig. Seine Funktion ähnelt dann derjenigen eines neutralen Gutachters. Der Schiedsgutachter kennt in der Regel die Preisuntergrenze des Verkäufers und die Preisobergrenze des Käufers. Er wird sich mit den Argumenten beider Verhandlungsseiten auseinandersetzen und einen Wert nach seiner fachkundigen Beurteilung und nach Bereinigung von subjektiven und überspannten Wertargumenten beider Seiten ermitteln. 17

Je nach **Bewertungsanlass** variiert die Funktion des Beraters, in welcher er für die Erstellung eines Gutachtens beauftragt wurde. Ein Arzt sollte darüber Kenntnis haben, denn es könnte negative finanzielle Auswirkungen für ihn haben, wenn dieser beispielsweise auf Basis eines vorliegenden Parteiengutachtens den angebotenen Kaufpreis zahlen würde, da dieser überhöht sein könnte. Im Folgenden werden die unterschiedlichen Beraterfunktionen nochmals zusammengefasst dargestellt: 18

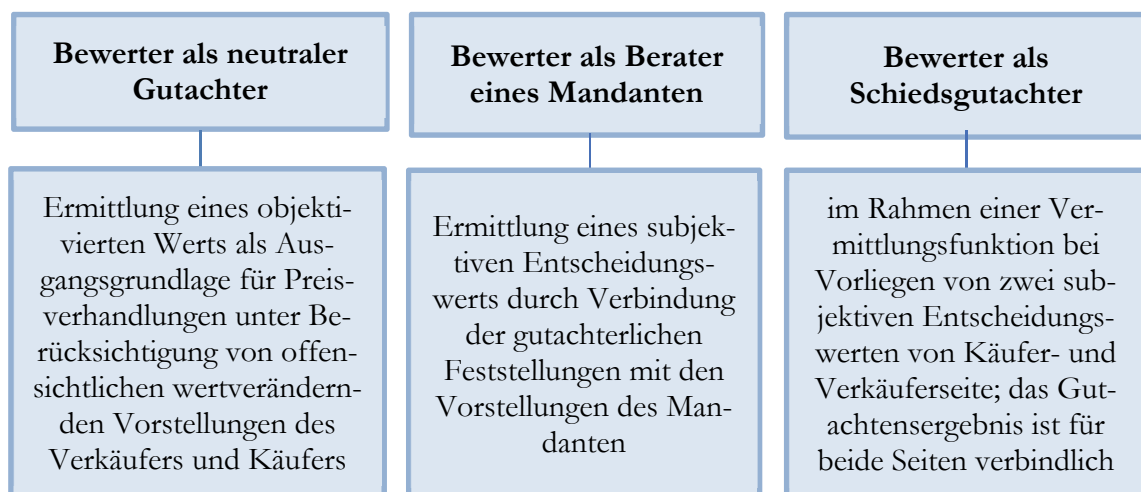


Abbildung 1: Beraterfunktionen

IV. Zusammenfassende Ratschläge

- 19 Grundsätzlich ist es wichtig für einen Arzt, der seine Praxis verkaufen möchte, sich langfristig auf die Übergabe vorzubereiten. Bei der Planung ist fachkundiger Rat erforderlich. Außerdem sollte für Verträge auch immer ein Rechtsanwalt hinzugezogen werden. Bei der Bewertung der Arztpraxis ist es sinnvoll, ein **neutrales Gutachten** erstellen zu lassen, das einen **objektivierten Wert** ergibt, auf Basis dessen der Käufer und Verkäufer angemessen über den endgültigen Kaufpreis verhandeln können. Im Idealfall teilen sich beide Parteien die Kosten. Ebenso ist das Gutachten wichtiger Bestandteil bei Bankgesprächen.